

电销机器人行业的普遍弱点

产品名称	电销机器人行业的普遍弱点
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

悦听通智能语音电话机器人是如何达到上述效果的呢？这篇文章将详细讨论这些问题。悦听通电话机器人电话销售行业的痛点转化率低、成本高已经成为电销行业的普遍弱点，具体表现为业务人员转换效率低下，企业利润提高困难，顾客0服务模块成本高，以下详细介绍。业务人员的转换效率低下1.时间利用效率低下

业务人员在电话销售过程中普遍存在高挂起概率、意向用户比例低的情况，客0服有拨号、等待通话、顾客挂起、顾客无意或弱的意向。2、客户资料不足：在与客户的沟通过程中，客户信息不足，难以根据客户的特性进行客户的针对性销售，这也是客户转换抵消的一个因素。3、能力提高缓慢

业务人员的能力不同，售前数量少，企业的培训成本也高，大部分售前人员都有能力提高缓慢的情况。企业很难取得效果1、客户服务监控困难：企业较难进行售前客户服务的通话录音、复查，缺乏对客户服务工作状态的理解和问题诊断，难以对客户服务工作的优化提出好的建议。2.服务数据不足

企业缺乏整体呼叫服务数据，包括每日通话量、触达、成交等部分的业务转换数据、顾客咨询高峰时间等，数据不足，企业难以制作用户图像，整体服务器。回调的成本很高1、人工费高：电销行业客户服务的人工费高，精英售前客户服务更难招聘。2、人员流动大：由于大量简单的重复工作

客户负面情绪等，客户积极性不高，频繁跳槽，人员流动大，企业管理成本高，精英客户跳槽容易导致核心能力流失。语音电话机器人解决方案人机合作效果